

УДК 811.111'42

Г. І. Щасна,
аспірант

(Київський національний лінгвістичний університет)

ДИСКУРСИВНІ СТРАТЕГІЇ ПЕРЕМОЖЦЯ

Стаття виконана в ракурсі антропоцентричної лінгвістичної парадигми і присвячена вивченню прагматичних особливостей дискурсивної поведінки переможця. У роботі розглядаються дискурсивні стратегії і тактики їх реалізації відповідно до прагматичних цілей та установок переможця. Досліджуються відмінності стратегічного планування дискурсу переможця в різних стилях спілкування: агресивному, субмісивному та асертивному.

Сьогодні в лінгвістиці спостерігається інтерес до детального вивчення особливостей дискурсивної поведінки мовця. Так, науковців зацікавили питання виявлення людської особистості у мовленнєвій діяльності індивіда, зокрема крізь призму реалізації стратегічного планування поведінки.

Дискурсивна поведінка переможця досі не була об'єктом окремого лінгвістичного дослідження. Вивчення поведінки переможця з точки зору стратегічного планування в дискурсі важливо для поглиблення уявлень про стратегії і тактики впливу на співрозмовника, а розкриття особливостей стильової диференціації дозволяє отримати матеріал для співставлення різних моделей поведінки особистості з метою вибору найбільш успішних шляхів побудови комунікативної взаємодії.

Дана робота має на меті розглянути дискурсивні стратегії переможця в різних комунікативних стилях. Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання таких завдань: визначити установки та цілі переможця у різних стилях спілкування; виявити стратегії комунікативного впливу переможця; встановити тактики, що використовуються для реалізації дискурсивних стратегій переможця.

Характер комунікативної поведінки переможця залежить від кількох факторів, серед яких його психічні особливості, контекст взаємодії та цілі мовця, і варіюється у різних стилях. Питання стосовно стилю спілкування досі не було ґрунтовно досліджено, хоча існують різні підходи у вивченні процесу комунікації. Так, виділяють рівні, види та типи спілкування (М. І. Семечкін, В. М. Куніцина, Ю. С. Крижанська, В. П. Третьяков, О. О. Леонтьев, Г. О. Ковальов). Найбільше увага зосереджувалась на окремих сферах спілкування, таких як педагогічне чи професійне, де розглядається манера спілкування лідера чи керівника. Т. К. Гембл та М. Гембл пропонують трикомпонентну класифікацію стилів поведінки в емоційних або конфліктних ситуаціях [1]. Спираючись на підхід Т. К. Гембл та М. Гембл, ми розглядаємо три стилі спілкування переможця: агресивний, субмісивний та асертивний.

Частина дій мовців під час спілкування здійснюється неусвідомлено, проте в деяких випадках послідовність комунікативних ходів, вибір лексики, а також екстралінгвальних засобів планується заздалегідь. В обох випадках мовець певним чином впливає на партнера у спілкуванні відповідно до своєї комунікативної установки та цілей. Вплив на співрозмовника здійснюється через ряд послідовних дій, таких як оцінка комунікативної ситуації, вибір стратегії, тактик дискурсивної поведінки і вербальних та невербальних засобів їх реалізації.

Дискурсивна поведінка переможця може мати імпульсивний або спланований характер і відрізняється в різних комунікативних стилях. У випадку імпульсивної реакції переможця, характер його поведінки залежить від установок, що визначаються за показниками орієнтації на свої інтереси та інтереси співрозмовника. Таким чином, в агресивному стилі діє установка на власні інтереси; у субмісивному – установка на інтереси партнера з комунікації; в асертивному – установка на баланс між власними інтересами та інтересами співрозмовника.

Коли оцінка ситуації та можливий характер поведінки усвідомлюється переможцем, установка втрачає пріоритет в управлінні поведінкою мовця і поступається місцем стратегічному плануванню дискурсу. На вибір дискурсивних стратегій переможця впливають прагматичні цілі, які він намагається досягнути під час спілкування.

Прагматична ціль переможця-агресора пов'язана з самопрезентацією, а саме з домінуванням, підвищенням свого статусу. Дії субмісивного переможця націлені на те, щоб відвернути увагу від власної перемоги, девальвувати її значення та підвищити статус переможеного. Ціль переможця, що дотримується асертивного стилю спілкування, – не нашкодити ані собі, ані іншим, захищати права обох сторін.

Дискурсивна поведінка мовця в агресивному стилі спілкування на сьогодні є більш вивченою, оскільки різні аспекти такої поведінки розглядалися в численних роботах лінгвістів та дослідників, що працюють у суміжних галузях науки: психології, нейрофізіології, соціології.

Некооперативна поведінка мовця, що орієнтується на задоволення лише власних інтересів, підкреслює розбіжності комунікантів у поглядах і намірах та призводить до конфлікту. У своєму дослідженні стратегій у завершальній фазі конфліктної взаємодії О. В. Черненко виділяє, зокрема,

стратегію суперництва, що реалізується через тактики демонстративних дій, іронії, фіксації своєї позиції, фізичного насилля, психологічного насилля [2].

Дискурс в агресивному стилі також характеризується такими рисами мовця, як авторитарність та домінантність [3; 4; 5]. Відповідно, комунікативна взаємодія у такому випадку планується за стратегіями домінування, тиску, маніпулювання, позитивної самопрезентації, негативної презентації опонента та ін.

Відповідно до установок і цілей агресивний переможець обирає конфронтативні стратегії, що ведуть до дисенсусу і нанесення морального збитку адресатові [6: 4]. До репертуару стратегій агресивного переможця входять стратегії самоствердження, позитивної самопрезентації, негативної презентації переможеного, суперництва, домінування, авторитарного тиску.

Використання цих стратегій є типовим як для побутового, так і ділового дискурсу, особливо у конфліктних ситуаціях та під час суперечок. Так, у прикладі, що наводиться нижче, злодій Джонні здобув перемогу на першому етапі перемовин зі скупником крадених прикрас і продовжує свій дискурс відповідно до стратегії тиску.

"Okay, I'll give you a hundred thousand. It'll ruin me, but I don't want you to get into Baum's dirty hands... a hundred thousand."

Johnny paused and looked at him.

"In cash?"

"Of course."

"Right now?"

Abe threw up his hands.

"For God's sake, Johnny, be reasonable. Would I have a hundred grand right here in my office? You'll get the money in cash next week."

"I get it right now or I go to Baum," Johnny said, dropping the bags into the brief-case.

"But I haven't got it!" Abe screamed, banging his fists on the desk. "Listen to me, you sonofabitch..." which was a mistake.

Johnny reached forward and caught hold of Abe's shirt front. He gave him a little shake, snapping his head back.

"What did you call me?" [7: 59]

Ситуативна роль переможця відкриває для Джонні нові привілеї: він не припиняє відстоювати свої інтереси, а продовжує висувати вимоги у вигляді непрямих мовленнєвих актів (*"In cash?"*, *"Right now?"*). Для досягнення стратегічної цілі – переконати скупника негайно розрахуватися за товар готівкою – мовець використовує тактики погрози (*"I get it right now or I go to Baum"*) та фізичного насилля (*"Johnny reached forward and caught hold of Abe's shirt front. He gave him a little shake, snapping his head back"*).

На відміну від агресивного, субмісивний стиль спілкування характеризується бажанням уникнути конфлікту. Орієнтація мовця на інтереси партнера у спілкуванні і небажання, чи невміння обстоювати свої права нерідко є наслідком сором'язливості [1: 186]. Стратегії уникнення та невпевненості, які мовець обирає у цьому випадку не сприяють успішному спілкуванню, а радше ведуть до роз'єднання партнерів з комунікації.

Однак, модель поведінки "підігравання партнерові" може обиратися комунікантом умисно для того, щоб не загострювати відносини зі співрозмовником [8], особливо якщо здобута перемога не є кінцевою ціллю, а лише проміжним результатом. У такому випадку, демонстрація радощів та святкування перемоги є для мовця недоречними, оскільки ставлять під загрозу реалізацію подальших цілей. Такий переможець обирає кооперативне спілкування і послуговується стратегією перерозподілу домінантних позицій.

Герой наступного фрагменту, Джеф, здобув перемогу, переконавши свою подружку допомогти йому у протизаконній справі, що пов'язана з великою сумою грошей. Оскільки дівчина дуже засмучена необхідністю вдаватися до злочинних дій, і перемога видається хиткою, Джеф робить спробу підбадьорити її та забезпечити більш комфортний тон їхнього подальшого спілкування. Чоловік намагається представити свою подружку справжньою переможницею, а результат їхньої справи бажаним у першу чергу для неї.

Jeff drew in a long deep breath. He put his arm around her and bugged her.

"I knew you could help me," he said. "I was relying on you. It's going to be all right. In three or four months you and I will be in Hong Kong: we'll be rich." <...> "I'll buy you a mink coat," he said. "That's the first thing we'll buy, and pearls, you'll look lovely in mink. You can have a car too: a car of your own" [9: 50].

У даному фрагменті дискурсу реалізація стратегії перерозподілу домінантних позицій досягається завдяки використанню тактик емпатії, що представлена невербальними засобами (*"He put his arm around her and bugged her"*) і забезпечує поліпшення емоційного тону комунікативної взаємодії;

визнання заслуг / важливості переможеної ("I knew you could help me. I was relying on you"), що дозволяє підвищити самооцінку опонента; обіцянки ("It's going to be all right. In three or four months you and I will be in Hong Kong: we'll be rich. I'll buy you a mink coat. That's the first thing we'll buy, and pearls, you'll look lovely in mink. You can have a car too: a car of your own"). Саме обіцянка одержання вигод після успішного завершення справи допомагає Джефу відвести увагу від його перемоги в суперечці. У такий спосіб переможець ніби поступається своєю домінантною позицією переможеному.

Дискурсивні стратегії в асертивному стилі найбільш сприяють гармонізації спілкування, оскільки переможець – лідер за ситуативною роллю – враховує інтереси обох сторін. Пошук консенсусу здійснюється засобами аргументації, що апелюють до раціональної сфери особистості. Спонукальність аргументованого дискурсу має непрямий характер, а мовленнєвий вплив на адресата здійснюється таким чином, щоб він добровільно вирішив виконати дію, очікувану мовцем [6: 3].

Дискурс переможця в асертивному стилі представлений кооперативними стратегіями: компромісу, співробітництва / партнерства, взаємовигоди. Розглянемо наступний приклад:

"Buy the car... I'll give you a cheque."

She pressed her body against his.

"Wouldn't cash be safer?"

"Yes, you're right. I'll send the money by registered mail."

"Then when you can see me, you have only to telephone."

"I can't do that... they listen in."

"But you can. If you dial the restaurant, you can say you have the wrong number. Papa always answers the phone. He knows your voice. Then he will tell me and I will be waiting in the car."

Harry regarded her thoughtfully.

"You've really thought this out, haven't you?"

"It's because I love you and I realise how careful you have to be" [7: 133].

У наведеному уривку переможниця – коханка чоловіка на ім'я Гарі, яка хитрощами вмовила його купити для неї автомобіль. Купівля автомобіля для дівчини є лише забаганка, проте для Гарі вона передбачає чималі витрати. Переможниця намагається представити ситуацію виграною для обох сторін, пояснюючи, як автомобіль може полегшити організацію таємних зустрічей коханців.

Стратегія взаємовигоди послідовно втілюється через ряд тактик. Не приховуючи своєї радості від успіху, переможниця використовує її як винагороду для чоловіка за співпрацю. Ця дія представлена невербальним знаком *"She pressed her body against his"*. Тактика пропозиції у дискурсі переможниці, представлена непрямим мовленнєвим актом *"Wouldn't cash be safer?"*, враховує право співрозмовника на незгоду і є нежорстким способом мовленнєвого впливу. Тактика аргументованого переконання потребує використання найбільшої кількості мовленнєвих актів (*"But you can. If you dial the restaurant, you can say you have the wrong number. Papa always answers the phone. He knows your voice. Then he will tell me and I will be waiting in the car"*), проте це дозволяє переможниці створити образ справедливого і неупередженого співрозмовника. Однак цього виявляється недостатньо, оскільки продуманий план переможниці, вочевидь, бентежить Гарі, тому дівчина змушена застосувати додаткову тактику. Тактика пояснення (*"It's because I love you and I realise how careful you have to be"*) розрахована на те, щоб остаточно переконати переможеного в тотожності їхніх цілей і пошуку взаємовигідного вирішення проблеми.

У підсумку зазначимо, що дискурсивна поведінка переможця розглядається нами з позицій установок та прагматичних цілей у різних стилях спілкування. У той час, як характер імпульсивних дій є результатом певної установки, стратегічне планування здійснюється відповідно до цілей переможця вплинути на співрозмовника, яким часто є переможений.

Дискурсивні стратегії переможця в різних стилях спілкування у першу чергу відрізняються за типом: конфронтативні стратегії в агресивному стилі, кооперативні – в асертивному, конфронтативні та кооперативні – в субмісивному комунікативному стилі.

Попри отримані результати, дискурсивна поведінка переможця у різних стилях не є повністю дослідженою. Зокрема, більш докладне вивчення субмісивного та асертивного стилів та розширення стратегічного репертуару мовця-переможця є перспективними напрямками роботи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ТА ЛІТЕРАТУРИ

1. Gamble T. K. Communication works / Teri Gamble, Michael Gamble. – [3rd ed.]. – New York etc. : McGraw-Hill, 1990. – 495 p. : ill.
2. Черненко О. В. Лінгвокогнітивні та прагматичні особливості дискурсивного втілення завершальної фази конфліктної взаємодії (на матеріалі англомовної прози ХХ століття) : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.04 "Германські мови" / Ольга Віталіївна Черненко ; Київськ. нац. лінгв. ун-т. – К., 2007. – 20 с.

3. Крючкова П. Г. Авторитарний дискурс (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / Поліна Георгіївна Крючкова ; Київськ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2003. – 21 с.
4. Барташева Г. І. Взаємодія невербальних та вербальних компонентів ситуації комунікативного домінування в англомовному дискурсі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / Ганна Ігорівна Барташева ; Харк. нац. ун-т ім. В. Н. Каразіна. – Харків, 2004. – 20 с.
5. Ущина В. А. Соціолінгвістична категорія домінантності та її реалізація в англомовному політичному дискурсі : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / Валентина Антонівна Ущина ; Київськ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2003. – 20 с.
6. Фадєєва О. В. Стратегії й тактики конфліктного дискурсу (на матеріалі сучасної англійської мови) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 "Германські мови" / Олена Володимирівна Фадєєва ; Київськ. держ. лінгв. ун-т. – К., 2000. – 18 с.
7. Chase J. H. An Ear to the Ground [= Всегда в курсе событий / Дж. Х. Чейз]. – М. : Айрис-пресс, 2008. – 288 с. : ил. – (Читаем в оригинале).
8. Третьякова В. С. Конфликт как феномен языка и речи [Электронный ресурс] / В. С. Третьякова // Известия Уральского государственного университета. – 2003. – № 27. – Режим доступа : [http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0027\(03_14-2003\)&xsl=showArticle.xslt&id=a16&doc=/content.jsp](http://proceedings.usu.ru/?base=mag/0027(03_14-2003)&xsl=showArticle.xslt&id=a16&doc=/content.jsp)
9. Чейз Д. Х. Лотос для мисс Квон : Книга для чтения на английском языке. – СПб. : Антология, КАРО, 2005. – 256 с.

Матеріал надійшов до редакції 01.04. 2010 р.

Щастная Г. И. Дискурсивные стратегии победителя.

Статья выполнена в ракурсе антропоцентрической лингвистической парадигмы и посвящена изучению прагматических особенностей дискурсивного поведения победителя. В работе рассматриваются дискурсивные стратегии и тактики их реализации согласно прагматическим целям и установкам победителя. Исследуются различия стратегического планирования дискурса победителя в разных коммуникативных стилях: агрессивном, субмиссивном и асертивном.

Shchastna H. I. The Winner's Discourse Strategies.

The article is done within the anthropocentric linguistic paradigm and is focused on the study of the pragmatic aspect of the winner's discourse. The paper provides an overview of discourse strategies and tactics of their implementation according to the winner's pragmatic aims and sets. The work also outlines the differences of the winner's strategic planning in aggressive, submissive and assertive communicative styles.